



TITLE:

シルバービジネスと老人福祉--在宅
福祉サービスを中心に

AUTHOR(S):

八木, 正

CITATION:

八木, 正. シルバービジネスと老人福祉--在宅福祉サービスを中心に. 経
済論叢 1990, 145(1-2): 151-168

ISSUE DATE:

1990-02

URL:

<https://doi.org/10.14989/139242>

RIGHT:

シルバービジネスと老人福祉

——在宅福祉サービスを中心に——

八 木 正

I は じ め に

高齢者を対象にしたシルバーマーケットが，内需拡大の有望市場として脚光をあびてきている。厚生省官房政策課が「高齢化に対応した新しい民間活力の振興に関する研究会」の結論として出した「シルバー産業の振興に関する研究報告書」の予測が，第1表である。これによれば，シルバービジネス市場は1984年で約23兆円，2000年には収入ベースで名目110兆8100億円になると見積もられている。また，第2表にかかげた朝日生命保険の推計でも，1983年の約23兆円から2000年には名目146兆2240万円の規模になるとされている。

つまり，1984年時点で約23兆円であったこのシルバーマーケットが，2000年には，名目でいえば，5～6倍になると予測されているのである。そこで，従

第1表 シルバーマーケットの規模

	推計1（消費支出ベース）		推計2（収入ベース）	
	名 目	実 質	名 目	実 質
1984年		20兆3500億円		23兆1500億円（14.1%）
1990年	36兆7100億円	30兆7500億円	43兆0100億円	36兆0000億円（17.5%）
2000年	90兆3800億円	56兆3200億円	110兆8100億円	69兆2600億円（23.0%）

- (注) 1) 推計2の（ ）内は全世帯収入に占める割合。
 2) 対象は60歳以上の者（厚生省人口問題研究所中位推計による）。
 3) 国民所得の今後の伸び（名目）を年6.5%と仮定。
 4) 消費者物価指数を年3.0%と仮定。

(資料) 総務庁「全国消費実態調査」，厚生省「国民生活実態調査」他。

(出所) 厚生省『シルバー産業の振興に関する研究報告書』1986年。

第2表 機能分類別シルバービジネス

(単位: 10億, ()内: 構成比, < >内: シェア, 増加率: %)

名 目

機能分類	1980年	1983年	1990年	2000年
食 生 活	5,021 (27.8)	6,187 (26.6)	12,077 (23.4)	27,370 (18.7)
住 生 活	3,377 (18.7)	4,286 (18.4)	10,269 (19.9)	31,837 (21.8)
フ ァ ッ シ ョ ン	1,733 (9.6)	2,218 (9.5)	4,208 (8.2)	10,098 (6.9)
教 育	209 (1.2)	265 (1.1)	632 (1.2)	1,710 (1.2)
健康・レジャー	7,741 (42.7)	10,325 (44.4)	24,408 (47.3)	75,209 (51.4)
合 計	18,081 (100.0)	23,281 (100.0)	51,594 (100.0)	146,224 (100.0)
民間最終消費	139,528 < 13.0>	165,196 < 14.1>	280,402 < 18.4>	611,820 < 23.9>

実 質 (80年価格)

機能分類	1980年	1983年	2000年	年平均成長率 (1983~2000年) 名目 : 実質	
食 生 活	5,021 (27.8)	5,560 (27.2)	14,890 (19.2)	9.1	6.0
住 生 活	3,377 (18.7)	3,761 (18.4)	17,043 (21.9)	12.5	9.3
フ ァ ッ シ ョ ン	1,733 (9.6)	1,921 (9.4)	5,468 (7.0)	9.3	6.3
教 育	209 (1.2)	225 (1.1)	582 (0.7)	11.6	5.7
健康・レジャー	7,741 (42.7)	8,973 (43.9)	39,725 (51.2)	12.4	9.1
合 計	18,081 (100.0)	20,440 (100.0)	77,708 (100.0)	11.4	8.2
民間最終消費	139,528 < 13.0>	152,536 < 13.6>	329,267 < 23.6>	8.0	4.6

(注) 1) 食 生 活: 穀類, 生野菜, 肉類, 菓子, 果物, 給食費など。

住 生 活: 家賃地代, 設備修繕・維持, 光熱費, 家具, 損害保険料など。

フ ァ ッ シ ョ ン: 被服費, 身の回り品, 理美容サービス, 化粧品など。

健康・レジャー: 医薬品, テレビ, ステレオ, 教養娯楽用品, スポーツ・ゲーム代, 旅行交通費, 通信費など。

2) 1990, 2000年の推計方法

各品目毎に所得弾性値(名目, 実質とも)を計測し(期間1974~83年), 上記機能分類別に積み上げて計算。なお1983~2000年の1人当たり所得の増加率は「2000年の消費社会」を参考に, 名目7.1%, 実質3.6%として計算。

(資料) 総務庁「家計調査」「全国消費実態調査」, 厚生省「人口動態統計」, 厚生省人口問題研究所「日本の将来推計人口」, 日本経済研究センター「2000年の消費社会」, 経済企画庁「国民経済計算年報」。

(出所) 朝日生命保険(相)『経済月報』1985年9月号。

来こうした分野にふみこもうとはしてこなかった大手金融資本も、本格的に増大する高齢者をターゲットにしたビジネス、シルバービジネスに取り組もうとしており、実際にすでにいくつかの分野で進出をはじめている。また、最近の政府の方針は、高齢化社会の進展や年金制度の成熟、老人福祉のニーズの変化や多様化等に対応するためには、従来の公的福祉だけにまかせるのではなく「民間活力の活用」の観点から、民間の営利事業を積極的に位置づける必要があり、シルバービジネスは現在の老人福祉の現状を打開し、国民の福祉の発展に寄与するものだとし、これを積極的に育成していこうとするものとなっている¹⁾。

しかし他方では、高齢者の生活実態から、シルバーマーケットは期待されているほどすぐに大きな市場になるものではなく、それが市場化できる分野、民間企業の進出できる分野は一部に限られるという見解がある²⁾。また、このシルバービジネスを積極的に支援する政府・厚生省等の福祉分野への「民間活力の導入」政策は、従来の老人福祉制度の重大な改悪と軌を一にして出てきているものであり、老人福祉に対する公的責任を放棄し、一部の豊かな者、金を支払える者だけが福祉サービスを受けることができ、本来、福祉をうける権利をもった高齢者から生存権を奪い、とりわけ低所得の高齢者の生活を苦しめることになるという批判もなされている。

はたして、シルバービジネスは本格化するのだろうか。また、このシルバー

1) たとえば、川村匡由氏は、次のように述べている。

「わが国の老人福祉サービスの供給主体は、従来、国、及び地方公共団体に委ねられていたため、その財政状況やサービスの供給の受け手である老人の多少などにより、地域的にも、内容的にもバラツキがあるうえ、保健医療や社会教育、雇用などの面において、いわゆる縦割り行政のため、関連性に乏しく、かつ、煩雑な申請手続きや決定手続きによって迅速性、効率性に欠くなど問題がある。これに対し、『私』すなわち、民間部門による老人福祉サービス、つまり、老人福祉産業は自由競争を中心とする市場原理を通じ、民間部門ならではの自由にして、かつ、独創性、さらには迅速性と効率性の高いサービスの供給が期待できるのではなかろうか。……民間部門が国、及び地方公共団体による老人福祉分野に参入することに伴い、近年の財政逼迫のため、供給サービス上、限界を如実に物語っている国、及び地方公共団体の老人福祉施策の未充足部分を補完する役割を担い、かつ、ひいてはその結果として産業社会の活性化に奏効するのではないかという期待も出てくるのである。」(川村匡由『老人福祉産業論』1987年、55ページ)

2) 岩田正美『老後生活費——今日と明日』1989年、74ページ。

ビジネスやそれを支援する政府の政策は、高齢者の生活にどんな影響をもたらすのか。本稿では、在宅福祉サービスの問題を中心に、まずシルバービジネスに対する政府の方針と資本の進出の動向を概観し、次に高齢者の生活実態を分析したうえで、老人福祉のあり方について検討する。

II 政府のシルバービジネス振興策と自治体の福祉公社の試み

厚生省は85年11月に社会局老人福祉課にシルバーサービス振興指導室を設置して、シルバービジネスを推進する体制を整えた。このシルバーサービス振興指導室は、民間企業、団体等から高齢者を対象に提供されるシルバーサービスの振興と指導を行うことを目的としており、実態調査、事業基準の作成、助成措置、情報提供等を行っている³⁾。

これと相前後して、この間、厚生省の外郭機関である審議会などで、シルバービジネスの必要性が説かれ、その「健全育成」のために、政府の施策を求める見解が、さかんに表明されている。

たとえば、社会保障制度審議会「老人福祉のあり方について（建議）」（1985年1月）は、「民間企業の活用と規制」について、次のように述べている。

「高齢化社会の本格的到来と年金制度の成熟などを背景に、民間企業のシルバー市場への積極的な参入が始まっている。こうした現象に対し、一部に否定的な反応を示す向きもないではない。しかし、市場機構を通じて民間企業のもつ創造性、効率性が適切に発揮される場合には、公的部門によるサービスに比べ老人のニーズにより適合したサービスが安価に提供される可能性が大きい。したがって行政がいたずらに民間企業の排除や規制を行ったり、それと競合するようなサービスの提供をすべきではない。また、公的部門が責任をもって提供すべきサービスであっても、支障のない限り適正な管理のもとに、民間に委託することを考えるべきである。」

3) なお、このシルバーサービス振興指導室は、1988年7月、厚生省の組織再編により、大臣官房老人保健福祉部に移管された。

また、福祉関係三審議会合同企画分科会による「今後のシルバーサービスの在り方について（意見具申）」（1987年12月7日）では、同様の認識のもとに、より具体的に、さらにふみこんだ見解を示している。

まず、公的部門による福祉サービスと民間部門による福祉サービスとの関係について、「公的部門は、基本的には、①国民の切実なニーズに対応するサービスであって、対象者が低所得者であるなどの理由により、基本的に民間によるサービスの提供が期待し難いもの、②国民の切実なニーズに対応するサービスであって、広い意味における市場機構を通じての民間サービスの供給が十分でないもの」に対象を限定すべきであり、「それ以外の多様なサービスについては、様々な形態の民間部門における創造性、効率性を考慮し、支障のない限り適正な管理の下に民間部門に委託することを考えるべきである」として、公的部門の対象の限定、民間部門の拡大を求めている。

また、民間部門の「健全育成の方策」としては、豊田商事事件などを契機に高まりつつあった、この分野の民間企業に社会的責任を果たさせるよう規制を求める世論に対しては、「これ以上の法的規制を行う必要はない」とはねのけつつ、「民間事業者の創造性、効率性」を前面に出して、「有料老人ホーム及び民間在宅福祉サービスに対する公的融資」、さらには、「各種の税制上の優遇措置、信用保証制度の導入、公的サービスの民間事業者への委託の促進」を求めている⁴⁾。

ところで、実際にシルバービジネスの先駆をなしているのが、公的部門における有料福祉であり、とりわけ福祉公社の試みである。

その典型例が、1978年に発足した武蔵野市福祉公社である。武蔵野市福祉公社は、市の財政的援助を受けるとともに、その指導、監督により、運営されている。その事業内容には、武蔵野市が有料サービスを受ける者に対して住宅や土地を担保に生活費等の貸付を行う福祉資金貸付事業と、武蔵野市福祉公社が

4) 福祉関係三審議会合同企画分科会「今後の社会福祉のあり方について（意見具申）」（1989年3月30日）でも、この考え方が再確認され、民間シルバーサービスの推進がうたわれている。

武蔵野市に住む在宅の寝たきり老人等に対して家事、食事、看護等の有料サービスを提供する家事援護等給付事業がある。後者の在宅サービス事業は、月額1万円の基本サービス料を払ったうえに、炊事、洗濯、掃除、買い物などの家事のホームヘルプサービスで時間当たりの料金が700円、排泄などの介助で時間当たり800円、その他、入浴サービス1万3500円、看護サービス900～2000円、食事サービス940円などとなっている⁵⁾。

この武蔵野市福祉公社の有料福祉サービス事業は、二つの意味でシルバービジネスを先取りしたものとなっている。

一つは、信託銀行などが開発する金融商品の原型となったもので、資産を担保にして、それをもとに福祉資金の貸付を行うというやり方である。「ストックのフロー化」が、シルバービジネス関係者たちの合言葉になっており、このやり方によって、金（フロー）はないが、資産（ストック）を有するシルバーたちの消費意欲を刺激するし、所得がたりない高齢者も顧客として事業化し、ビジネスになるというわけである。

第二は、有料福祉サービスを公的機関が率先して行い、個別のサービスごとに単価につけるやり方であり、これが、シルバービジネスによって行われる民間営利サービスの見本となっているのである⁶⁾。

世田谷区の試みは、さらにふみこんだものになっている。世田谷区は、一方で行政・参加型の「ふれあいサービス」⁷⁾を進めるとともに、行政・市場型の

5) 猪口修道『シルバービジネス：動きだした巨大新産業』1986年、および厚生省老人保健福祉部老人福祉課監修、社団法人シルバーサービス振興会編『民間活力を生かした在宅サービスの開発をめざして』1988年、56-64ページ、等を参照。

6) 岩田正美、前掲書、76ページ。

7) 世田谷区福祉公社は、準公共的供給システムの行政・市場型の「福祉公社」、行政・参加型の「ふれあいサービス」と特徴づけるが、「ふれあいサービス」は以下のようなシステムである。サービス提供者と利用者が会員になり、利用会員65歳以上がサービスの利用をふれあいサービスに申し込む。ふれあいサービスセンターから協力会員に対して協力依頼をする。協力会員はサービスを提供し、利用会員は料金をふれあいサービスセンターに支払い、センターが謝礼を協力会員に支払うというシステムで、1982年より有料の在宅サービスの調査研究として発足、83・84年度をトライアルとして、85年度より本格的に実施した。87年度4～9月までの「ふれあいサービス」の利用状況は、掃除や片づけ（21%）、買い物（11.4%）、洗濯（10.9%）の日常生活援助が、全体の67.2%を占めている。（社団法人シルバーサービス振興会編、前掲書、64-74ページ）。

「世田谷区福祉公社」を88年10月に開設した。ここでは、行政あるいは福祉公社が、世田谷区財政や福祉振興基金に加えて、信託銀行、生命保険会社、損害保険会社、普通銀行などの民間資金における資金力と貸付業務のノウハウを借り、それらの資金とサービスを組み合わせて、福祉公社を運営しようとしている。単に高齢者の資産だけでなく、民間資金を積極的に活用するために、民間金融機関などと共同で事業を進めようというのである⁸⁾。

こうした公的機関の動向が呼び水となって、在宅サービスへの参入に対する資本の意欲をますますかきたてている。

III シルバービジネスの動向

厚生省のシルバービジネス育成の方針に合わせるように、1987年3月には、財界が音頭をとって、(社)シルバーサービス振興会が発足した。この社団法人シルバーサービス振興会の会長は鈴木永二日経連会長であり、財界のこの分野への資本進出にける意欲を示している。会員数は、1988年6月1日現在で、正会員159、準会員8であるが、これを産業部門別にみると、都市銀行や信託銀行などの22をはじめ、損害保険15、生命保険14、証券5など、金融関連で56と会員全体のうちの3分の1以上を占めている。これに続いて、建設19、不動産14などの建設・不動産が33と全体の約2割を占め、これに介護機器関連15、介護用品10などの業種が続いている。とくに、金融関連や建設・不動産は、大手資本が軒並み顔をそろえており、業界ぐるみでこの分野への進出に取り組んでいることがわかる⁹⁾。

ところで、高齢者を対象にした事業という意味での広義のシルバービジネスは、住宅関連事業、在宅サービス関連事業、福祉機器・介護用品関連事業、ベターエイジングサービス関連事業、金融関連事業など、それぞれ性格が異なった多くの分野にまたがっている。

8) 同上、64—74ページ。

9) 同上、2—20ページ。

住宅関連事業の代表は有料老人ホームであるが、一方で超豪華な老人ホームがあるとともに、本来の特別養護老人ホームがその需要に比べて非常に少ないために、そのかわりとして、寝たきりないしは痴呆性老人を収容する有料老人ホームやショートステイ（短期収容施設）などが増えてきている。また、ケア付きの高齢者用マンションや高齢者の町ともいえるリタイアメントコミュニティ、三世代住宅など高齢者を意識した住宅もある。

在宅サービス関連事業は、ホームヘルプ、入浴、食事、緊急連絡等の在宅ケア、介護サービスに関わるものである。

福祉機器・介護用品関連事業は、車いすやギャッジベッド、入浴装置や水平移動装置、採尿器や紙おむつなどのレンタルや販売に関わるものである。

また、ベターエイジングサービス関連事業というのは、旅行やゲートボールなどのレジャー、カルチャーセンターなど、老後を新たな人生として再出発しようとする高齢者の新たなニーズに対応したものである。

老後生活の基本収入は公的年金であるが、65歳支給開始などの改悪や、健康など老後生活への不安から、高齢者が民間の保険や年金にたよらざるをえない事情を反映して、金融関連事業には、銀行や生命保険、損害保険、証券会社など関連する分野の大手資本がほとんど参入し、個人年金を中心にじつに100種類以上の金融商品がだされている。特徴的なものとしては、安田信託銀行の不動産担保年金式融資、三井信託銀行の不動産信託による生活費支給、三菱信託銀行の有料老人ホーム入居金保証制度、さらには、アメリカンファミリー生命の痴呆介護付き終身保険や明治生命の高齢者重度介護年金付き終身保険、日産生命の介護サービス付き保険などがある。

その他、衣料・ファッション、食品、医薬品などの分野にも、資本が進出している。

このうち、とくに老人福祉に直接関わる性格が強いのは、在宅サービス関連事業である。これまで家族などが直接介護したり、公的福祉サービスによって行われてきた在宅サービスに、いずれもまだ本格的な段階には入っていないと

はいえ、三菱、三井等の大手企業集団をはじめ、すでに多くの資本がこの分野への進出をねらって、動きは始めている。以下では、在宅サービス関連事業へのシルバービジネスの進出の実態を概略する¹⁰⁾。

この分野にいち早く進出したのは、フランスベッド販売とヘルシーライフサービスである。フランスベッド販売は、85年東京都立川市に会員制の「FBホスピル立川」という民間ではじめてのショートステイ（短期収容施設）をオープンした。さらに、福祉介護用品のレンタルをフランチャイズ方式で行っている同系列のフランスベッドメディカルサービスは、87年9月から在宅医療機器のレンタルと、それに関連した在宅医療サービスへの参入を開始した。また、84年5月に会員制在宅ケア会社として設立されたヘルシーライフサービスはホームヘルプ、入浴、看護、物品などの寝たきり老人向けサービスを行っている。

三菱グループは、三菱商事、明治生命、三菱化成をはじめ、東京海上火災、三菱銀行、三菱地所、三菱信託銀行、三菱電機、三菱油化、三菱レイヨンなど10社で「ホームケア推進協会」を、86年秋に設立した。そして、87年3月には在宅看護ヘルパーを募集し、応募者150名のなかから9名を選び、在宅看護研修センターに委託して3ヶ月間の研修を行い、準備体制を整えた。

こうして、87年9月に、まずは三菱系企業グループの社員家族を対象に「ホームケアの会」という会員制組織をつくり、介護サービスを始めた。会費は6ヶ月で1万5000円で、寝たきり患者の場合、3時間までが5400円、4時間で7200円、少し動ける状態で3時間4500円、4時間6000円という料金である。また入浴介助の単独料金は7000円となっている。

一方、三井グループも、一定の蓄積をもとに、三井業際研究会・生活文化関連部会の中に在宅医療委員会を設立して、建設、保険、金融、不動産などの分

10) 野崎幸彦「“シルバー産業”は来ても」『経済』第269号、1986年9月、川村匡由、前掲書、猪口修道、前掲書、上瀧真生「『日本型福祉社会』政策の展開」上野俊樹・鈴木健編『現代の国家独占資本主義』下、1987年、隅谷三喜夫・京極高宣『民間活力とシルバーサービス』1987年、『日経ヘルスビジネス』各号、等を参照。

野で、具体的な検討をはじめた。すでに三井物産は、わが国に米国資本と在宅ケアの合併会社を設立している。また、三井不動産が医療法人榊原厚生会、(株)エムシーとともにはじめたウェルネスは、会員制ヘルスケアシステムであり、成人病予防を目的として、家庭から病院へ心電図を電送するシステムを提供している。個人、法人合わせて1000名、家族会員200名の合わせて1200名の限定会員制で、入会金50万円、預託金200万円、月会費2万円で相当高い地位についている層がターゲットとなっている。

また、セゾングループは、特養、経費老人ホーム、有料ナーシングホームをセットした施設を今後10年以内に全国10カ所で建設し、リネンサプライや食事などを提供していく方針をもっている。西武百貨店では、「お元気ですかコーナー」という介護用品売り場を設けるとともに、「さわやかホームケア・セミナー」を開催したり、入浴サービス会社エンゼル・ヘルプ・サービスと提携して入浴介助サービス券の取扱も行っている。事業の全国展開にあたっては、セゾングループが土地を寄付して特養と軽費老人ホームを建設することとし、施設を徐々に増やしていく方針である。スーパー関連では、長崎屋でも日本臨床看護家政協会と提携して、6時間5500円のホームヘルパー券の販売をはじめている。

リストラクチャリングに取り組む新日鉄は、1987年6月、生活や余暇などサービス分野の事業化を目的としたライフサービス事業部を新設した。同時に、定款を改定して医療・スポーツ施設の経営も事業内容に追加した。日鉄ライフや日鉄商事と共同での有料老人ホームの建設や、それを起点にした在宅ケアなどの事業の実施の計画を練っている。

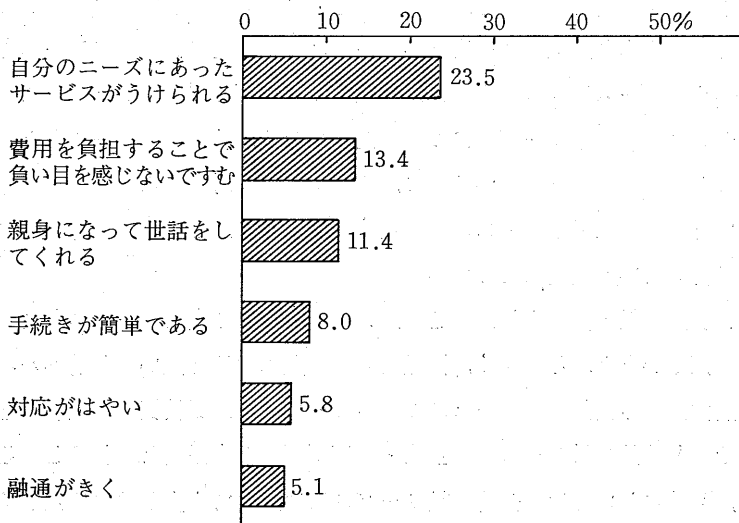
その他、介護用品、ベビー用品の製造・販売を進めている多比良グループ3社が87年10月に合併、在宅ケア分野へ本格的に進出する体制を固めた。同じく介護用品への進出を手がけているクラレも、独自に地域ケアのネットワークづくりに乗り出している。

IV シルバービジネスと高齢者の生活

第1図、第2図は民間老人福祉サービスに対する世論調査の結果であるが、民間老人福祉サービスの長所の第1位は、「自分のニーズにあったサービスが受けられる」が23.5%である。その他、「親身になって世話をしてくれる」、「手続きが簡単である」、「対応がはやい」、「融通がきく」など、「費用を負担することで負い目を感じないですむ」以外は、民間の長所というよりは、公的福祉サービスの現状に対する不満の現れといった方がよい。

たしかに、高齢者は公的福祉を受けたくても受けられない状況にある。現場の福祉事務所においては、生活保護などに対して、受給資格を厳しく制限するだけでなく、そもそも申請させないような対応（これを「適正実施」という）が行われている¹¹⁾。高齢者の在宅看護サービスについても、福祉事務所がたび

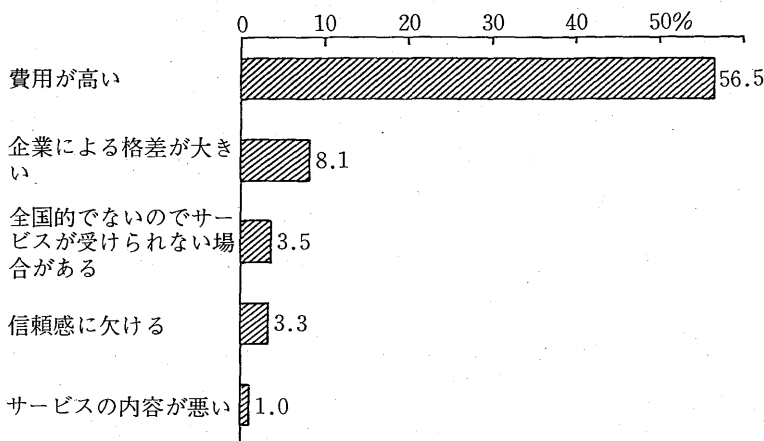
第1図 民間老人福祉サービスの長所



(資料) 総理府「老人福祉サービスに関する世論調査」1986年6月。

11) 寺久保光良『「福祉」が人を殺すとき』1988年、を参照。

第2図 民間老人福祉サービスの短所



(資料) 第1図と同じ。

たびヘルパーの申請を受け付けずに却下し、何回申請しても却下されるので地域の民生委員も申請をするのを最初からあきらめるような状態となっていてところもある。つまり、福祉事務所がヘルパーの就業状況にあわせてニーズを調整し、実際のニーズはあってもそれが行政上にはのぼってこない仕組みになっている¹²⁾。これは在宅サービスについてだけでなく、特養老人ホームなども、入居資格が厳しく制限されている上に、入居希望者に対してホームの数が非常に少ないため、高齢者のニーズにまったく追いつかず、とりわけ大都市では軒並み空室待ちという状況になっている。

また、公的福祉を受けられたにせよ、入浴サービスや食事サービスなどは月に1～2回というところも多く、満足できる状態にはほど遠い。公的ヘルパー制度の整備充実や公的福祉サービスのメニューの増加、受給資格の緩和などの実態にそった公的福祉サービスの整備・充実がぜひとも必要とされるところであるが、現状においては、公的福祉サービスには、とても全面的にはたよるこ

12) 野村文枝「ボランティア活動からみた地域福祉のあり方」『賃金と社会保障』1008号、1989年4月、25-26ページ。

とができない状況である。

その上、現在の政府の方針は、ますます社会福祉に対する公的責任を放棄する方向に進んでいる。臨調が提起し、1970年代末から追求してきた「日本型福祉社会」政策をますます推進し、一連の国民負担増をもたらず社会保険制度の改悪を、次々と実施してきた。老後保障制度の改悪に限っても、以下のようなものがある。

1983年2月に老人医療費を有料化した老人保健法が施行されたのを皮切に、87年1月には、この老人医療費の自己負担を引き上げ、老人保健施設を導入した老人保健法の改悪が行われた。また、ホームヘルパー制度への有料制導入(82年10月)、老人ホーム等への国庫補助率削減、「基礎年金」導入・年金法改悪(86年4月)、失業対策事業の打ち切り(86年8月より段階的实施)、特養ホーム費用徴収限度額の引き上げ(月12万円→14万円、88年7月)なども行われた。

そして現在、福祉関係三審議会合同企画部会では、「措置制度」を改廃し、福祉サービスを全面的に商品化し、ますますシルバービジネスに委ねる考え方が検討されている。しかし、このように単純にシルバービジネスの育成という方向にいったいよいのだろうか。

もう一度、第1表にもどってみよう。この表の数値は何を基礎にしているのだろうか。たとえば、厚生省の推計の基礎は、85年の厚生省「国民生活実態調査」をもとに、高齢者(60歳以上)1人当たりの年収約136万円から、2000年には実質で年収約240万円になるというものである。その前提として、月約18万円の年金支給を受けると同時に、退職金2000万円を平均的な高齢者の姿と見ている。

だが、第3表をみると明らかのように、高齢者夫婦世帯や単身世帯の高齢者の多くは貧困ないし低所得である。現在、高齢者1人当たりの平均年収約136万円に達していない者は、高齢者夫婦世帯(300万円未満)では、有業人員あり世帯で43.7%、有業人員なし世帯でじつに75.2%を占めている。単身世帯(160

第3表 高齢者夫婦世帯と単身世帯の年収分布

高齢者夫婦世帯			単身世帯						
年間収入	有業人員あり	有業人員なし	年間収入	男			女		
				60-69歳	70歳-	高 歳 無 職	60-69歳	70歳-	高 歳 無 職
-100万円	3.0%	6.3%	-80万円	4.1%	21.5%	24.7%	20.3%	35.5%	30.8%
100-200	17.7%	32.0%	80-120	9.4%	17.8%	22.5%	28.9%	28.5%	32.3%
200-300	23.0%	36.9%	120-160	20.7%	26.4%	25.2%	18.6%	13.7%	16.9%
300-400	20.8%	16.7%	160-200	9.1%	14.2%	11.6%	14.0%	7.9%	9.2%
400-500	12.9%	4.7%	200-240	8.2%	6.8%	6.9%	6.2%	5.0%	3.8%
500-600	7.9%	2.2%	240-280	7.2%	3.4%	3.1%	3.2%	2.5%	1.6%
600-800	7.0%	0.7%	280-320	4.1%	3.9%	2.3%	2.4%	2.7%	2.4%
800-1000	3.0%	0.3%	320-360	1.3%	1.0%	0.8%	1.9%	0.8%	0.8%
1000万円-	4.7%	0.1%	360-400	5.6%	1.7%	1.3%	0.8%	0.3%	0.5%
			400万円-	10.3%	2.9%	1.7%	3.6%	3.1%	1.8%
計	100.0%	100.0%	計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

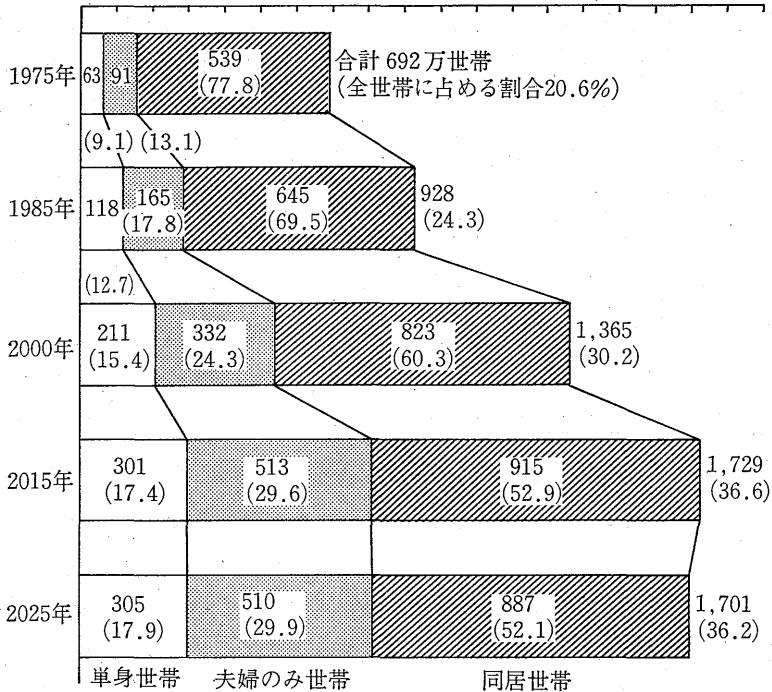
(資料) 総務庁「全国消費実態調査」1984年。

万円未満)では、男性で60～69歳で54.2%，70歳以上で65.7%，高歳無職で72.4%である。また、女性では、60～69歳で67.8%，70歳以上で77.7%，高歳無職ではなんと80.0%にも達している。一般に高齢者夫婦世帯より単身世帯，有業より無職，男性より女性，そしてより高齢になるほど，貧困ないし低所得層が多くなっている。

第3図はこの単身世帯や高齢者夫婦世帯の動向を示したもののだが、1985年～2000年の15年間にそれぞれ約2倍，2015年までの30年間に約3倍と、これらの単身世帯，高齢者夫婦世帯がますます増えると推計されている。

厚生省「国民健康調査」によれば、他の年令層の有病率が横ばいなのに対して、65歳以上の有病率は急激に上昇しており、65～74歳の有病率は1985年現在で人口の50%弱であり、1955年の約5倍，75歳以上の有病率は約57%で約6倍にもなっている。このうち、現在6カ月以上寝たきりの状態にある高齢者は在宅が約28万2000人，病院や特別養護老人ホームにいる者が約24万人と推計され

第3図 65歳以上の高齢者のいる世帯数の推移及び将来動向



(注) () 内は構成比を示す (%)。「単身世帯」とは65歳以上の単身世帯,「夫婦のみ世帯」とは夫婦のどちらか一方が65歳以上の夫婦のみの世帯,「同居世帯」とは65歳以上の親族のいるその他の世帯を示す。

(資料) 厚生省「厚生白書」1986年版。

ており、65歳以上の高齢者の約4.2%を占めている。また、痴呆性老人も約59万3000人程度で高齢者の約4.6%を占めている。それぞれ重複していることを見込んでも、約90万人、高齢者の約7%が要介護状態にあるといわれる。また、寝たきり率や痴呆率は、高齢になればなるほど増大し、とりわけ80歳以上で急激に増えている¹³⁾。

岩田正美氏は、『老後生活費』という著書において、高齢者をターゲットに

13) 高齢者の生活実態全般については、菅原真理子『ニューシルバーの誕生』1989年、および岩田正美、前掲書、等を参照。

した商品市場の開発であるこのシルバーマーケットを、老後生活費との関連という見地から分析して、①商品としては既に発達している財・サービスを、高齢者向けに仕立てていくこと、②いわゆる「ねたきり」に代表されるような高齢期の要介護状態や緊急時にある者への介助用品・機器や入浴・介護・緊急通報・移送サービスなど、③有料老人ホームに代表されるような住宅とそこに付随される食事サービスなどをまるごと商品化したもの、④保険・信託銀行などの分野の、高齢後期まで含んだ新しい商品の開発、の四つに分類している。

このうち、従来の社会保障、社会福祉と大きな関連をもつのは、②③の老人福祉、社会福祉によって担われていた部分と、④の公的年金の部分だが、岩田氏は、老後生活費の分析によって、その固定的経費の大きさなどの理由により、「『豊かな老後』を演出しようとするシルバービジネスの台頭にもかかわらず、高所得ないしは勤労高齢者以外の高齢者は貯蓄を取り崩したり借金をしてまでそれらを利用していこうとは考えていない。それは逆にまだシルバービジネスやさまざまな社会サービスが高齢者の標準的な生活手段として不可避なものになるという位置を獲得していないことを物語っている。……高度成長期以降、一般の生活費が、教育費や住宅ローンなどを中心に収入枠を拡大していった傾向とは対照的」であると結論づけている¹⁴⁾。

第2図の民間老人福祉サービスの短所で、圧倒的に多いのが「費用が高い」というもので、じつに56.5%にも達している。この例証として、すでに紹介したフランスベッド販売が開設したショートステイ「FBホスピル立川」が、50床のうち1年間の利用者がわずか6人と、利用率がきわめて悪い状況があげられる。これは、公共施設のショートステイが一泊1000円なのに対して、入会保証金100万円、入会契約金5万円、年会費5万円の上に一泊2万円もかかるからである¹⁵⁾。

実際に、現在シルバービジネスがねらっている対象者は、ごく限られた高所

14) 岩田正美、前掲書、153ページ。

15) 猪口修道、前掲書、139ページ。

得者であるということは、当面、会員制にして運営していこうとする三菱グループや三井グループをはじめとする各社の方針でも明らかである。

今後ますます増大する貧困ないし低所得の高齢者は、臨調路線のもとで家族などによる介護や無料サービスを基本としてきた公的福祉サービスが、十分には受けられなくなってきた。同時に、彼らは有料化された福祉サービス、とくにシルバービジネスによる高額料金の民間営利福祉サービスについては、従来の生活費をこえてしまうため、やはり利用を抑制せざるを得ない。単身世帯やより高齢の者ほど、介護サービスを必要とする割合が高いにも関わらず、所得が低いために有料化された福祉サービスを受けられないという矛盾した事態になっているのである。

V お わ り に

政府は、公的福祉サービスを後退させる中で、それにかわるものとして、民間営利福祉サービスとともに、ボランティアによる参加型の非営利福祉サービスをあげている。しかし、政府が進めようとしている在宅福祉サービスのシステムの「公私の役割分担」の中に位置づけられたボランティアの多くは、そのままでは安上がりでシルバービジネスに雇用される労働者の役割を果たすものになってしまう恐れがある。現在、問題となっている介護福祉士、社会福祉士制度は、こうした役割を果たすボランティアを公的に認定しようとするものであり、シルバービジネスにとって好都合なものである。だが、「ボランティア事業とは、ボランティア自身の自発性、恣意性を基にした参加が原点であり、行政が一方向的に政策の枠の中にボランティア活動を位置づけ、ニーズがあるからとの理由で医療行為の範疇を含む介護を担わせることには非常に問題がある¹⁶⁾」。専門性のあいまいな介護福祉士、社会福祉士制度を強引につくりだすよりも、建物や設備などを整備充実させるとともに、医師、看護婦、保健婦、ヘルパー、ボランティア等の体制をしっかりと整備することが大切である。

16) 野村文枝、前掲書、25ページ。

名古屋の住民参加型在宅福祉サービス供給を目的とした組織「ふれあいサービス」¹⁷⁾など、住民自身が問題意識をもち、積極的な解決のために参加したボランティアもある。生活協同組合の試みもその一つである。灘神戸生協は1983年6月に「コープくらしの助け合い活動」をはじめた。年会費1000円で家事・介助サービスの利用料金は2時間単位で700円で、1日4時間、週4日を限度としている。この動きは、大阪北生協、大分県民生協、秋田市民生協など、全国に広がる傾向にある¹⁸⁾。

しかし、こうした善意のボランティアや生協の活動も、そのままでは、政府、金融資本が進める民間福祉サービス供給の一つに位置づけられ、公的責任の代替や後退につながってしまう危険がある。これらの自主的な活動それ自体は、当面公的福祉サービスが期待できないもとで臨時的に高齢者の生活をささえるものであり、公的福祉サービスの拡充を基本として、それと連携してこそ自主的活動も生きてくることを自覚しておく必要がある。そして、広範な国民とともに、自主的福祉サービス供給を行うボランティアや生協が、公的福祉サービスを後退させ、公的責任を放棄する現在の社会福祉政策の決定的な転換を求める運動の一環を担うことを不可欠の課題とすべきである。

本稿によって、公的福祉サービスの解体を前提にして、シルバービジネスによって進められる老人福祉サービスは、所得階層の高い者を対象にしたものであり、利用するとすればたいへんな費用負担をしいられるものであり、福祉サービスを本当に必要としている低所得の高齢者にとっては、ニーズはあっても利用を抑制せざるを得ないものであることが明らかとなった。老人福祉の充実、高齢者の生活保障のためには、あらためて無料を基本にした公的福祉サービスの整備・拡充が大切であることを強調しなければならない。

17) 同上、27—30ページ。

18) 河合克義「地域福祉の現況と高齢者」『経済』第269号、1986年9月、67—68ページ。